

Die nachfolgende Version der Begriffsliste basiert auf derjenigen der zentralen Prüfungskommission; sie ist unterteilt in zwei Bereiche:

- A) **Kernkompetenzen 3.1 und 3.2**  
Leistungsziele, welche über **Erfahrungsnoten** in den Abschluss einfließen (3.1, 3.2).
- B) **Kernkompetenzen 3.3, 3.4 und 3.5**  
Leistungsziele, die Bestandteil **der zentralen und der schulspezifischen Prüfung** sind.
- C) **Ergänzte Kernkompetenzen 3.3, 3.4 und 3.5**  
Diese Leistungsziele ergänzen die zentralen Ziele ergänzen und sind, zusammen mit diesen Bestandteil der **schulspezifischen Prüfung**.

\* Für Repetierende der LAP 2006 und früher gelten die entsprechenden Bestimmungen aus dem Jahre 2003.

## A) Kernkompetenzen 3.1 und 3.2

Die folgenden Leistungsziele fliessen über **die Erfahrungsnoten** in den Fächern «Volkswirtschaftslehre», «Staatskunde», «Wirtschaft und Umwelt» in die Abschlussnote ein. Sie sind weder Teil der zentralen noch der schulspezifischen Prüfung:

### 3.1 Voraussetzungen der Weltwirtschaft verstehen und Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Mitwelt erkennen.

**Leitidee** Unternehmungen erfüllen ihren Auftrag in einem wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und geografischen Umfeld. Betriebswirtschaftliche Handlungen haben Auswirkungen auf dieses Umfeld. Kaufleute sind in der Lage, Auswirkungen der Wirtschaft auf das Allgemeinwohl zu beurteilen. Sie handeln als verantwortungsbewusste Berufsleute und Bürgerinnen/Bürger.

#### 3.1.1 Kaufleute handeln in Beruf und Alltag nach ethischen Grundsätzen.

*Die Umsetzung dieses Dispositionszieles schlägt sich in der gesamten schulischen Ausbildung nieder. Einzelne Leistungsziele zu diesem Dispositionsziel finden sich in den Schullehrplänen.*

#### 3.1.2 Kaufleute interessieren sich für das aktuelle wirtschaftliche Geschehen, insbesondere für dasjenige der Schweiz und Europas. Sie sind in der Lage, volkswirtschaftliche Zusammenhänge und ihre Auswirkungen auf die Unternehmung und sich selber zu erkennen. Sie verstehen wirtschaftspolitische Prozesse und Steuerungsmassnahmen.

- |          |                                                                                                                                                                                      |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| B3.1.2.1 | Kaufleute umschreiben die wichtigsten Ziele des wirtschaftlichen Handelns (magische Vielecke). Diese Darstellungen sind einsichtig und plausibel.                                    | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bedürfnisse (Individual-, Kollektiv, Grund- und Wahlbedürfnisse)</li> <li>• Güter als Mittel der Bedürfnisbefriedigung</li> <li>• Güterarten (freie, wirtschaftliche, Konsum- und Investitionsgüter)</li> <li>• ökonomisches Prinzip</li> <li>• Optimumsprinzip</li> </ul>                      |
| B3.1.2.2 | Kaufleute nennen die am Wirtschaftskreislauf beteiligten Elemente Haushalte, Unternehmungen, Staat, Bankensystem und Ausland.                                                        | <b>K1</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• einfacher Wirtschaftskreislauf</li> <li>• Haushalt, Unternehmung, Produktionsfaktoren, Geldströme, Güterströme</li> <li>• erweiterter Wirtschaftskreislauf (Staat, Banken, Ausland)</li> <li>• Import, Export</li> <li>• Gleichgewicht Geld-/Güterstrom</li> </ul>                              |
| 3.1.2.3  | Kaufleute erläutern den Begriff Bruttoinlandprodukt. Sie vergleichen anhand von vorgegebenem Zahlenmaterial Wirtschaftswachstum, reiche/arme Kantone, Industrie-/Entwicklungsländer. | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bruttoinlandprodukt (Begriff)</li> <li>• Wirtschaftswachstum (Beschreibung Auswirkung)</li> <li>• Wirtschaftssectoren (Strukturwandel)</li> <li>• Wohlstand und Wohlfahrt (Begriff, Massstab)</li> <li>• Vergleich von Kantonen und Ländern grafische Darstellung und Interpretation</li> </ul> |

3.1.2.4	Kaufleute erkennen die charakteristischen Merkmale einer guten (hohen) Konjunktur und einer schlechten (niedrigen) Konjunktur. Sie erklären insbesondere die Ursachen und Folgen der Inflation, Deflation und Stagflation.  <i>keine Wirtschaftspolitik</i>	<b>K2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Konjunkturzyklus</li> <li>• Begriff, Merkmale zu Hochkonjunktur, Rezession</li> <li>• Messinstrumente (Landesindex der Konsumentenpreise)</li> <li>• Begriff, Ursachen, Folgen zu Inflation, Deflation und Stagflation</li> </ul>
3.1.2.5	Kaufleute erklären Aufgabe, Zweck und Funktion von direkten und indirekten Steuern.	<b>K3</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Einnahmen des Staates (Steuern, Gebühren)</li> <li>• Zweck der Steuern (Staatshaushalt, Umverteilung)</li> <li>• Steuerhoheit</li> <li>• Steuerobjekt und -subjekt</li> <li>• Steuerprogression</li> <li>• direkte Steuern (Begriff, Aufgabe, Funktion) Beispiele: Einkommens-/Vermögenssteuern, Gewinn-/Kapitalsteuer, Verrechnungssteuer</li> <li>• indirekte Steuern (Begriff, Aufgabe, Funktion) Beispiel: Mehrwertsteuer</li> <li>• Standortattraktivität</li> </ul>
3.1.2.6	Kaufleute beschreiben verbal die Funktionsweise des Marktes.	<b>K2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• verschiedene Märkte</li> <li>• Marktmechanismus</li> <li>• Angebot- und Nachfrage, Marktpreis</li> <li>• preispfindliche und preisunempfindliche Nachfrage</li> </ul>
<b>3.1.3</b>	<b>Kaufleute zeigen in ihrer Grundhaltung Verständnis für andere Kulturen und Gesellschaften. Sie erkennen die gegenseitigen Abhängigkeiten von Industrie- und Entwicklungsländern. Sie erkennen Wechselwirkungen zwischen Naturressourcen und Wirtschaftsentwicklung.</b>		
3.1.3.1	Kaufleute beschreiben ausenwirtschaftliche Beziehungen und Abhängigkeiten zwischen der Schweiz und dem Ausland bezüglich ausgewählter Handlungsgüter und Dienstleistungen.	<b>K2</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Beschreibung der ausenwirtschaftlichen Beziehung an exemplarischen Beispielen</li> <li>• internationale Organisation (EU), Ziele und Tätigkeiten, Mitgliedsstaaten EU</li> </ul>
3.1.3.2	Kaufleute erklären länderspezifische Entwicklungsunterschiede anhand selbstgewählter Gesichtspunkte.	<b>K4</b> <b>!!</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer</li> <li>• wirtschaftliche Entwicklung (3-Sektoren-Modell)</li> <li>• Erklärung länderspezifische Unterschiede Rohstoffe, Meeresanschluss, Lage, Bevölkerungswachstum, technische Entwicklung in Bezug auf Wohlfahrt und Wohlstand</li> </ul>
3.1.3.3	Kaufleute kennen verschiedene Formen der Entwicklungshilfe. Sie beurteilen vorgegebene Projekte bezüglich ökologisch nachhaltiger Entwicklung.	<b>K4</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Entwicklungsländer (Beispiele, Merkmale)</li> <li>• Probleme der Entwicklungsländer (Bevölkerungswachstum, Korruption, Kriege, Bodenbeschaffenheit, Klima, Teufelskreis der Armut)</li> <li>• konkrete Entwicklungsprojekte: Beurteilung bezüglich Nachhaltigkeit</li> </ul>

**3.1.4 Kaufleute setzen sich mit aktuellen Medienberichten auseinander und ziehen daraus eigene nachvollziehbare Schlüsse.**

3.1.4.1 Kaufleute können wesentliche Aussagen von Medieninformationen zusammenfassen und kommentieren. **K2**

**3.1.5 Kaufleute handeln im Alltag im Spannungsfeld zwischen Ökonomie und Ökologie verantwortungsbewusst.**

*Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.*

**3.2 Eigenart und Probleme von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft erkennen**

**Leitidee** Es ist unerlässlich, dass sich Kaufleute über das aktuelle Geschehen informieren. Das Erkennen von Zusammenhängen in Staat, Gesellschaft und Weltwirtschaft befähigt die Kaufleute, ihre Rolle in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft einzuschätzen und wahrzunehmen. Sie sind fähig, sich in komplexen politischen und gesellschaftlichen Problemstellungen eine fundierte und eigenständige Meinung zu bilden.

**3.2.1 Kaufleute interessieren sich für Fragen des gesellschaftlichen Zusammenlebens, für die demokratischen Mechanismen der staatlichen Institutionen und für politische Prozesse.**

- |         |                                                                                                                                                      |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.2.1.1 | Kaufleute erklären das System der Gewaltentrennung.                                                                                                  | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Legislative, Exekutive, Judikative</li> <li>• Aufgabenteilung Bund, Kanton, Gemeinde</li> <li>• Einfluss von Medien (unterschiedliche Medien, unterschiedliche Meinungen)</li> <li>• Zentralstaat, Bundesstaat, Staatenbund</li> <li>• Souverän</li> <li>• Föderalismus</li> <li>• Grundsatz: Bundesrecht bricht kantonales Recht</li> </ul> |
| 3.2.1.2 | Kaufleute ordnen auf Gemeinde-, Kantons- und Bundesebenen die entsprechenden Behörden zu.                                                            | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Behörden (Begriff und Aufgaben von Bundesversammlung, Bundesrat, Bundesgericht bzw. Legislative, Exekutive und Judikative (alle drei Ebenen, standortneutral formuliert)</li> </ul>                                                                                                                                                          |
| 3.2.1.3 | Kaufleute können Abstimmungsverfahren erklären und Wahlverfahren (Proporz, Majorz) vergleichen.                                                      | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Majorzsystem: Wahlresultate ausrechnen (1. und 2. Wahlgang)</li> <li>• Proporzsystem: Kumulieren, Panaschieren, Gültigkeit der Wahl-/Stimmzettel</li> <li>• Abstimmungen: absolutes und relatives Mehr, Volksmehr, Ständemehr</li> </ul>                                                                                                     |
| 3.2.1.4 | Kaufleute können die politischen Rechte (Stimm- und Wahlrecht, Initiativ- und Referendumsrecht) im Ablauf beschreiben und ihre Bedeutung beurteilen. | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• aktives und passives Wahlrecht</li> <li>• Bedeutung des Initiativ- und Referendumsrechts im Gesetzgebungsverfahren (Anregen und Verhindern, obligatorisches und fakultatIVES Referendum)</li> <li>• Einfluss von Parteien und Interessengruppen, Konkordanzregierung</li> </ul>                                                              |

**3.2.2 Kaufleute verfolgen in den Medien das aktuelle politische Geschehen.**

*Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.*

**3.2.3 Kaufleute beteiligen sich aktiv an der Mitgestaltung der sozialen und wirtschaftlichen Lebensbedingungen.**

*Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.*

**3.2.4 Kaufleute zeigen Bereitschaft, in gesellschaftspolitischen Auseinandersetzungen eigene Meinungen zu überdenken und sind offen gegenüber anderen Meinungen.**

*Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel verschiedene Leistungsziele auf.*

## B) Kernkompetenzen 3.3, 3.4 und 3.5

Die folgenden Leistungsziele sind Bestandteil der **zentralen und der schulspezifischen W+G-Prüfung**:

### 3.3 Betriebswirtschaftliches Umfeld umschreiben und Handlungsmöglichkeiten aufzeigen.

**Leitidee** Erfolgreiche Unternehmungen verfügen über Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, welche die Unternehmensziele mittragen. In diesem Zusammenhang erkennen Kaufleute die entsprechenden Problemstellungen der Unternehmung und sie beteiligen sich an betrieblichen Prozessen.

#### 3.3.1 Kaufleute können Arbeiten im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr zeit- und kostengünstig erledigen.

*nur betriebliche Ziele*

#### 3.3.2 Kaufleute kennen die Grundsätze der Unternehmensfinanzierung und vergleichen mögliche Kapitalanlagen.

*Die Schullehrpläne führen zum Thema Finanzierung eigene Leistungsziele auf.*

#### 3.3.3 Kaufleute interessieren sich für betriebliche Prozesse. Sie können einfache Prozesse beurteilen und überlegen sich mögliche Verbesserungen.

3.3.3.1 Aufgrund der Beschreibung von Unternehmen aus verschiedenen Branchen erstellen Kaufleute ein einfaches Organigramm. **K3**

- Aufbauorganisation, Organisationsformen (Linien-, Stab-Linien-Organisation), Gliederungskriterien (Funktionen, Sparten / Divisionen (Produkte, Märkte), Kontrollspanne, Dienstweg)
- Breiten-/Tiefengliederung
- Weisungsbefugnis (Linienstelle, Stabsstelle)

3.3.3.2 Kaufleute beschreiben einfache Prozesse aus Alltag und Betrieb. **K2**

- Ablauforganisation, Flussdiagramm (beschreiben, lesen)

#### 3.3.4 Kaufleute können mit gängigen Risiken im privaten und betrieblichen Umfeld umgehen.

3.3.4.1 Kaufleute benennen für sich privat und für ihren Betrieb gängige Risiken, die normalerweise versichert werden. **K2**

- private Risiken (Haftpflicht, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Krankheit, Unfall, Tod, Arbeitslosigkeit)
- betriebliche Risiken (Produktehaftpflicht, Garantie, Betriebsausfall, Diebstahl, Bruch, Wasser, Feuer, Unfall)
- Sach-, Personen- und Vermögensversicherung

3.3.4.2 Kaufleute kennen Merkmale und Funktionsweise staatlicher und privater Vorsorge. Sie sind zudem in der Lage, die Finanzierungssysteme und die daraus resultierenden Probleme zu beschreiben. **K2**

- 3-Säulen-Prinzip (staatliche, betriebliche, private Vorsorge), Zweck jeder Säule (Existenzsicherung, gewohnte Lebenshaltung, individuelle Ergänzungen)
- Finanzierungssysteme (Umlage- und Kapitaldeckungsverfahren), Finanzierungsprobleme (Überalterung)

**3.3.5 Kaufleute kennen Grundsätze und Instrumente der Personalpolitik.**

- |         |                                                                            |           |                                                                                                                                                                                                 |
|---------|----------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.5.1 | Kaufleute erklären eine einfache Stellenbeschreibung.                      | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Stellenbeschreibung / Pflichtenheft (Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortungen)</li> <li>Abgrenzung arbeitsvertraglicher Inhalte, Lohnarten</li> </ul> |
| 3.3.5.2 | Kaufleute nennen die verschiedenen Formen der Mitwirkung der Arbeitnehmer. | <b>K1</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Information, Mitsprache, Mitbestimmung und Selbstverwaltung</li> </ul>                                                                                 |

*Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele auf.*

**3.3.6 Kaufleute kennen die Instrumente für einen erfolgreichen Marktauftritt und zeigen in einfachen Fällen wirkungsvolle Handlungsmöglichkeiten auf.**

*Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele auf.*

**3.3.7 Kaufleute orientieren sich bei ihrer Tätigkeit an den Bedürfnissen ihrer Anspruchsgruppen, insbesondere ihrer Kunden. Sie erkennen Ansprüche an die Unternehmung und berücksichtigen Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Umwelt sowie daraus entstehende Zielkonflikte.**

*Die Schullehrpläne führen zu diesem Dispositionsziel weitere Leistungsziele auf.*

**3.3.8 Kaufleute kennen die Phasen der Leistungserbringungsprozesse, wie zum Beispiel Beschaffung und Produktion.**

*nur betriebliche Ziele*

### 3.4 Rechnungswesen anwenden

**Leitidee** Das Rechnungswesen liefert wichtige Entscheidungsgrundlagen für die Unternehmensführung. Die Ausbildung zielt darauf ab, Buchhaltung zu führen und abzuschliessen.

#### 3.4.1 Kaufleute können die Buchhaltung einer Unternehmung für einfache Verhältnisse praxisgerecht führen und abschliessen.

- |          |                                                                                                                                               |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| B3.4.1.1 | Kaufleute stellen einfache Bilanzen und Erfolgsrechnungen (gemäss KMU-Kontenplan) korrekt auf.                                                | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eröffnungs- und Schlussbilanz</li> <li>• Kontenrahmen KMU: Kontenklassen 1– 6, 9</li> <li>• Bilanz, Aktiven, Passiven, Aufwände, Erträge gemäss KMU-Kontenplan</li> <li>• Aktiven (Umlaufvermögen, Anlagevermögen)</li> <li>• Passiven (Fremdkapital, Eigenkapital Reinvermögen, Bilanzgewinn der Einzelunternehmung)</li> <li>• Einstufige Erfolgsrechnung</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| B3.4.1.2 | Kaufleute verbuchen an Hand von gängigen Belegen einfache Geschäftsabläufe verschiedenartiger Betriebe (Handel und Dienstleistungen) korrekt. | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kontierungsstempel</li> <li>• Kontenplan KMU, Klasse, Hauptgruppe, Einzelkonto</li> <li>• erfolgswirksame und erfolgsunwirksame Geschäftsfälle</li> <li>• Verbuchen alltäglicher Geschäftsvorfälle vor allem mit Konten der Klassen 1 – 6, darin enthalten: <i>Einkäufe mit Warenaufwand, Verkäufe mit Warenertrag (kein Abschluss der Warenkonti. Im Hintergrund wird die Kontenführung «ruhendes Warenbestandes-Konto» angenommen) ab 2008</i></li> <li>• Auftrags- und Ertragsminderungen (Rabatt, Skonto, Rücksendung)</li> <li>• Debitorenverlust</li> <li>• <i>MWST (Nettomethode, vereinbartes Entgelt), Quartalsabschluss der MWST-Rechnung ab 2008</i></li> <li>• Personalaufwand (Lohnabrechnung, Sozialleistungsaufwand)</li> <li>• Zinsaufwand, Zinsertrag</li> <li>• Debitor VST</li> </ul> |
| 3.4.1.3  | Kaufleute verbuchen zusammenhängende einfache Geschäftsabläufe am PC korrekt. Sie dokumentieren den Abschluss auf Papier.                     | <b>K3</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| 3.4.1.4  | Kaufleute berechnen und verbuchen korrekt die direkten Abschreibungen.                                                                        | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berechnung: linear, degressiv</li> <li>• Buchung: direkt</li> <li>• Anschaffungswert, Buchwert</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 3.4.1.5  | Kaufleute führen den einfachen Jahresabschluss für die Einzelunternehmung sicher durch.                                                       | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aus vorliegendem Hauptbuch die Konten saldieren, Erfolgsermittlungsbilanz und Erfolgsrechnung in Kontoform aufstellen; Erfolg berechnen und verbuchen. Schlussbilanz mit Bilanzgewinn aufstellen.</li> <li>• Privat- und Eigenkapitalkonto</li> <li>• Unternehmereinkommen</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

### **3.4.2 Kaufleute kennen die gängigen Berechnungen im kaufmännischen Verkehr.**

- |         |                                                                                                      |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.4.2.1 | Kaufleute beherrschen Prozentrechnungen in verschiedenen kaufmännischen Anwendungsbereichen.         | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berechnung im, vom, auf Hundert</li> <li>• einfache Einkaufs-, und Verkaufskalkulation</li> </ul>                                                                                                                                             |
| 3.4.2.2 | Kaufleute berechnen Zinsen anhand praxisorientierter Beispiele.                                      | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• allgemeine Zinsformel, Umformung: K, p, t berechnen</li> <li>• Tageberechnung nach deutscher Usanz</li> <li>• vorgegebenen Kontoauszug verstehen und abschliessen (Soll- oder Habenzinsen, Verrechnungssteuer: Spesen, Kommission)</li> </ul> |
| 3.4.2.3 | Kaufleute erklären die Funktion der Verrechnungssteuer und berechnen sie anhand einfacher Beispiele. | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Verrechnungssteuer: Brutto-, Nettomethode</li> </ul>                                                                                                                                                                                          |
| 3.4.2.4 | Kaufleute können Währungsrechnungen anhand einfacher Beispiele vornehmen.                            | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Noten-, Devisenkurse</li> <li>• An- und Verkauf Fremdwährungen und CHF</li> <li>• Kursdifferenzen berechnen (ohne Verbuchung)</li> <li>• Kursberechnung</li> </ul>                                                                            |

## **3.5 Rechtliche Strukturen und Abläufe in den Alltag integrieren**

**Leitidee** Kaufleute wissen um die Wechselwirkung gesellschaftlicher, betriebswirtschaftlicher und rechtlicher Sachverhalte. Damit sie sich in diesem Umfeld zurecht finden, verfügen sie über das notwendige Grundlagenwissen.

### **3.5.1 Kaufleute können im betrieblichen wie persönlichen Alltag einfache rechtliche Problemstellungen erkennen. Mit Hilfe des Obligationenrechts (OR) und des Zivilgesetzbuches (ZGB) zeigen sie für solche Problemstellungen einen Handlungsvorschlag auf.**

- |         |                                                                                                        |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.5.1.1 | Kaufleute können die Entstehungsgründe der Obligation anhand eines Beispiels erklären.                 | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• unerlaubte Handlung (Verschuldens- und Kausalhaftung), Vertrag, ungerechtfertigte Bereicherung</li> </ul>                                                                                                                                                                                                       |
| 3.5.1.2 | Kaufleute beurteilen Verträge für einfache Problemstellungen auf Entstehung, Erfüllung und Verjährung. | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entstehung (Vertragsfähigkeit der Parteien, Formvorschriften, Willensübereinstimmung: Antrag / Annahme / Widerruf, Vertragsinhalt)</li> <li>• Vertragsmängel (wesentlicher Irrtum, absichtliche Täuschung)</li> <li>• Erfüllung (Gegenstand, Ort, Zeit)</li> <li>• Verjährung und Verjährungsfristen</li> </ul> |

3.5.1.3 Kaufleute erkennen anhand von Beispielen bei Kauf-, Miet- und Einzelarbeitsverträgen Rechte und Pflichten der Vertragsparteien. Sie überprüfen, ob diese erfüllt wurden und leiten die entsprechenden Rechtsfolgen ab.

**K2**

- Rechte und Pflichten, Erfüllung, Eigentumsübergang
- Rechtsfolgen aus Nicht-/ mangelhafter Erfüllung (Fix-/Mahnkauf)
- mangelhafte Vertragserfüllung (mangelhafte Leistung, Zahlungs- und Lieferungsverzug)
- Sicherungsmittel (Begriffe ohne Details der Vertragssicherung: Konventionalstrafe, Zession, Bürgschaft, Eigentumsvorbehalt, Kautionsrecht, Retentionsrecht, Faustpfand, Grundpfand)
- Kauf: Mängelrüge, Gewährleistung (Wandelung, Minderung, Ersatz), versteckte Mängel, Nutzen und Gefahr (Platz-/Distanzkauf, Spezies, Fahrnis), kein Grundstückskauf
- Miete: kleiner/grosser Unterhalt, Mängel Mietsache, Untermiete, Kündigung, Kündigungsfristen/-termine, missbräuchliche Mietzinsen, Anfechtung, Schutzbestimmungen
- Arbeit: Beendigung, Kündigung (Fristen, missbräuchliche, fristlose, Kündigungsschutz, Unzeit)

Falllösung: Sachverhalt, Tatbestand, Tatbestandsmerkmale, Rechtsfolge, konkrete Lösung/Antwort

Leistungsziele zu Familien- und Erbrecht werden in den Schullehrplänen aufgeführt (siehe hinten)

### **3.5.2 Kaufleute kennen die häufigsten Rechtsformen von Unternehmungen und deren Auswirkungen.**

3.5.2.1 Kaufleute unterscheiden anhand der wichtigsten Kriterien Einzelunternehmung, GmbH und Aktiengesellschaft.

**K2**

- Gründungserfordernisse, Firma und Firmenschutz, Kapitaleinsatz, Organe, Haftung / Risiko, Ansprüche der Eigentümer, HR / Wirkung des HR Eintrages

## C) Ergänzte Kernkompetenzen 3.3, 3.4 und 3.5

Die folgenden Leistungsziele **ergänzen die zentralen Ziele** und sind, zusammen mit diesen, Bestandteil der **schulspezifischen Prüfung**:

### 3.2 Betriebskunde BK

#### 3.3.2 Kaufleute kennen die Grundsätze der Unternehmensfinanzierung und vergleichen mögliche Kapitalanlagen.

- |         |                                                                                                                                                                                                                                                           |           |                                                                                                                                                                         |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.2.1 | <i>Anhand vorgegebener Merkmale (Verfügbarkeit der Mittel, Sicherheit der Anlage, Gewinnmöglichkeiten) charakterisieren Kaufleute für einfache Situationen die gängigsten Anlagestrategien mit Aktien, Obligationen, Fonds oder Lebensversicherungen.</i> | <b>K1</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• magisches Dreieck</li> </ul>                                                                                                   |
| 3.3.2.2 | <i>Kaufleute berechnen Unternehmens-Kennzahlen mittels vorgegebenen Formeln. Sie interpretieren diese Kennzahlen für einfache Beispiele</i>                                                                                                               | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Liquiditätsgrade I und II</li> <li>• Fremdfinanzierungsgrad / Eigenfinanzierungsgrad</li> <li>• Eigenkapitalrendite</li> </ul> |

#### 3.3.6 Kaufleute kennen die Instrumente für einen erfolgreichen Marktauftritt und zeigen in einfachen Fällen wirkungsvolle Handlungsmöglichkeiten auf.

- |         |                                                                                                                                                                                                                    |           |                                                                                                                                                                                               |
|---------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.6.1 | <i>Kaufleute legen für einen vorgegebenen Fall typische Produkt- bzw. Marktziele vor. Sie können wesentliche Konflikte innerhalb dieser Ziele und gegenüber den Anspruchsgruppen sowie der Umwelt beschreiben.</i> | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Markt- und Produktziele erkennen und unterscheiden</li> </ul>                                                                                        |
| 3.3.6.2 | <i>Kaufleute beschreiben für typische Unternehmungen das direkte und indirekte Absatzverfahren. Sie begründen ihre Wahl.</i>                                                                                       | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Direkter und indirekter Absatzweg unterscheiden</li> </ul>                                                                                           |
| 3.3.6.3 | <i>Kaufleute erhalten einen Fall zum Marketing mit Produkten oder Dienstleistungen, die ihnen grundsätzlich bekannt sind. Sie entwickeln dazu wirkungsvolle Strategien unter Einsatz des Marketingmix.</i>         | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vier P (product, price, place, promotion) kennen und erklären</li> <li>• Marketingmix an Hand einfacher Beispiele erläutern, beschreiben.</li> </ul> |

## 3.2 Betriebskunde BK

### 3.3.7 Kaufleute orientieren sich bei ihrer Tätigkeit an den Bedürfnissen ihrer Anspruchsgruppen, insbesondere ihrer Kunden. Sie erkennen Ansprüche an die Unternehmung und berücksichtigen Wechselwirkungen zwischen Unternehmen und Umwelt sowie daraus entstehende Zielkonflikte.

- |         |                                                                                                                                                                                   |           |                                                                                                                                   |
|---------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.3.7.1 | <i>Vielfalt der Unternehmen</i>                                                                                                                                                   | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmen nach Tätigkeit, Grösse, Trägerschaft und Rechtsform unterscheiden</li> </ul> |
| 3.3.7.2 | <i>Kaufleute unterscheiden die soziale, ökonomische, ökologische und technologische Umwelt.</i>                                                                                   |           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Unternehmungsmodell mit Anspruchsgruppen und Umweltsphären kennen</li> </ul>             |
| 3.3.7.3 | <i>Kaufleute können den Einfluss der verschiedenen Anspruchsgruppen (Mitarbeiter, Konkurrenz, Kapitalgeber, Kunden, Lieferanten, Institution) auf die Unternehmung aufzeigen.</i> |           |                                                                                                                                   |
| 3.3.7.4 | <i>Kaufleute beschreiben Zielkonflikte der Unternehmung mit den Anspruchsgruppen und den Umweltsphären</i>                                                                        |           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zielkonflikte beschreiben</li> </ul>                                                     |

## 3.5 Rechtskunde RK

### 3.5.1 Kaufleute können im betrieblichen wie persönlichen Alltag einfache rechtliche Problemstellungen erkennen. Mit Hilfe des Obligationenrechts (OR) und des Zivilgesetzbuches (ZGB) zeigen sie für solche Problemstellungen einen Handlungsvorschlag auf.

- |          |                                                                                                                                                                                                                                                                               |           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 3.5.1.8  | <i>Kaufleute erklären die rechtliche und gesellschaftliche Wirkung von Verlobung und Eheschluss (bzw. anderer Formen des Zusammenlebens) mit eigenen Worten.</i>                                                                                                              | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• rechtliche Wirkungen der Ehe</li> <li>• Vor- und Nachteile des Konkubinats</li> </ul>                                                                                                                                                                                 |
| 3.5.1.9  | <i>Kaufleute ordnen die Güterstände anhand von verschiedenen Kriterien und beschreiben deren Auswirkung auf Eheschluss- bzw. -auflösung.</i>                                                                                                                                  | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Errungenschaftsbeteiligung</li> <li>• einfache güterrechtliche Teilung</li> <li>• Grundsätze des Scheidungsrechts</li> </ul>                                                                                                                                          |
| 3.5.1.10 | <i>Mit Hilfe des Zivilgesetzbuches stellen Kaufleute anhand von Fallbeispielen fest, ob eine Erbteilung richtig durchgeführt worden ist. Bei unkorrekter Durchführung leiten sie aus diesen Beispielen mit Hilfe des Zivilgesetzbuches die Konsequenzen für die Erben ab.</i> | <b>K3</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• gesetzliche Erben</li> <li>• Pflichtteile (keine Berechnung)</li> <li>• einfache Erbteilung</li> <li>• Herabsetzungsklage (ZGB 522)</li> </ul>                                                                                                                        |
| 3.5.1.11 | <i>Kaufleute erklären den Aufbau der Rechtsordnung und der Rechtspflege</i>                                                                                                                                                                                                   | <b>K2</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entstehung und Aufgabe des Rechts beschreiben</li> <li>• Rechtsquellen aufzählen</li> <li>• privates und öffentliches Recht unterscheiden</li> <li>• zwingende und dispositive Rechtsnormen unterscheiden</li> <li>• Rechtspflege im Überblick beschreiben</li> </ul> |